

出國報告（出國類別：出席國際會議）

第 8 屆亞洲回教保險會議報告

服務機關：金融監督管理委員會保險局

姓名職稱：林科長淑皓、林稽核安如

會議地點：新加坡

出國期間：102 年 5 月 20 日至 5 月 21 日

報告時間：102 年 8 月 20 日

摘要

第 8 屆亞洲回教保險會議 (8th Asia Takaful Conference) 於 102 年 5 月 20 日至 5 月 21 日期間，由亞洲保險評論 (AIR) 及中東保險評論 (MEIR) 假新加坡共同舉辦。本次會議主題為「強化經營回教保險之技術」。回教世界國家的穆斯林人口已超過 16 億人，加以伊斯蘭國家中產階級購買力躍升，消費力強大，亞洲出口導向型經濟與海灣國家石油收入的增長等經濟蓬勃發展之趨勢，龐大的伊斯蘭金融商機成為全球矚目的目標市場。回教保險為伊斯蘭金融之一環，與銀行及資本市場相較尚占較小之部位，惟因回教保險之滲透度偏低，廣大的鄉鎮地區未經開發，大部分的穆斯林未加入保險或僅購買不足額保險，故回教保險業正積極投入保險商品簡化、創新及行銷管道之研究，伊斯蘭金融服務委員會 (IFSB) 亦致力訂定國際監理標準，以利各國回教保險監理機關訂定相關法規供業者遵循，進而促進全球回教保險之發展。

目 錄

壹、會議目的	3
貳、會議內容重點	
一、回教保險在亞洲之新版圖及前途發展	4
二、維持成功的回教保險之監理優先次序	5
三、回教人壽保險準備好扮演管理長壽風險及高齡化社會的角色了嗎?	6
四、再保險之發展及運用	7
五、貸款或不貸款	8
六、回教保險之差異性經營：與其競爭不如健全市場	9
七、回教保險：一個有安全帳戶的特別身分	10
八、印尼回教人壽保險業務之前景和發展機會	11
九、進入全球回教再保險市場 - 回教再保險業者的挑戰	14
十、當前回教保險風險的核保 - 風險管理之綜合方法	20
十一、成功的夥伴關係- 案例研究	25
十二、回教保險評等之動態發展：為何與傳統保險不同	25
十三、回教保險公司資本分析之當前趨勢	26
參、心得與建議	27
肆、附件目錄	29

壹、會議目的

- 一、回教保險 (Takaful) 於全球保險市場蓬勃迅速發展，尤以亞洲地區之回教保險其總保費收入已達20億美元，該市場正跨出重要的一大步，即將邁入另一個起飛階段。本次第8屆亞洲回教保險會議 (8th Asia Takaful Conference) 由亞洲保險評論 (Asia Insurance Review, AIR) 及其姊妹雜誌中東保險評論 (Middle East Insurance Review, MEIR) 共同舉辦，舉辦目的為研商回教保險發展之重要議題，提供亞洲地區回教保險業者一個經驗交流及合作之平台，以凝聚亞洲地區國家對發展回教保險之共識。亞洲回教保險會議辦理迄今，其會議結論受到回教保險界之重視，該會議已成為全球回教保險相關會議的重要會議之一。
- 二、本次會議主題為「強化經營回教保險之技術 (Getting Technical in Takaful)」，會議中探討如何提升回教保險之經營能力、保險商品創新、開發行銷管道、制訂相關標準規範、面臨的挑戰、風險管理、評等方法等議題。
- 三、本次會議期間自102年5月20日至5月21日，為期2日假新加坡舉辦，由金融監督管理委員會保險局林科長淑皓及林稽核安如代表出席，共有來自香港、印尼、馬來西亞、新加坡、菲律賓、孟加拉、汶萊、巴林、奈及利亞、突尼西亞、阿拉伯聯合大公國及我國等14個國家參加。與會單位包含回教保險及傳統保險 (conventional insurance) 之保險公司與再保險公司、伊斯蘭金融服務委員會 (IFSB)、中央銀行、保險監理機關、保險經紀人公司、保險精算顧問公司、國際會計師事務所、國際信用評等機構之代表共83人與會。

貳、會議內容重點

一、回教保險在亞洲之新版圖及前途發展 (The New Takaful Landscape in Asia and the Way Forward)

主講人：Mr. Shahril Azuar Jimin, Senior Executive Vice President, Maybank Ageas Holdings Berhad

隨著全球經濟走向多元發展，新興國家及中東北非 (MENA) 地區國家的 16 億穆斯林人口，為這些地區的回教保險帶來龐大的潛在商機，回教保險業除了擴張回教世界的市場策略外，下一階段的目標市場更指向非穆斯林的其他地區。回教保險存在極大的發展空間，近年回教保險業者家數在國際間及穆斯林人口地區大量增加，自 2006 年的 113 家，增加至 2010 年底的 195 家。回教保險要在亞洲地區擴張新版圖，其影響因素如下：

(一) 回教保險業之監理發展趨勢

目前回教保險監理法規因各國國情不同而有極大之差異，保險監理官應強化相互間之監理合作，成立回教保險監理平台，以利發展一致適用於全球的回教保險。以馬來西亞為例，初期發展階段僅在建置伊斯蘭金融之基礎建設，1984 年訂定回教保險法 (Takaful Act) 規範業者遵行伊斯蘭律法 (Shariah compliant)，且建立伊斯蘭律法委員會 (Shariah Committee, SC)。中期階段開始重視消費者權益保護，建立伊斯蘭金融教育中心，成立世界級智庫，並於中央銀行 (BNM) 設置管理銀行及回教保險之專門部門，強化資本要求最低實收資本額。目前監理之進階階段則要進一步發布伊斯蘭金融服務法

(Islamic Financial Services Act)、Shariah 標準、實施簽證精算師制度、增加進入市場之業者家數、啟動 Shariah 治理架構等。

(二) 更加活絡的伊斯蘭金融市場

伊斯蘭金融是個相對年輕的產業，但其已發展到一個為全球金融市場所接受的階段，其所屬的回教保險亦隨其發展。回教保險的銷售對象不應侷限於穆斯林群體或伊斯蘭教，其利益分享的產品特色將吸引逐漸成長的「道德投資群體 (ethical investment)」，所重視的道德原則及所強調的道德精神，未來將影響伊斯蘭金融以外的其他金融服務業，使得金融機構之經營可更貼近其客戶。

(三) 傳統保險業者進入回教保險市場

由於消費者需求增加以及伊斯蘭金融的商業性發展，致使更多回教保險業務更加走向全球化。近年來許多大型傳統保險業者紛紛設立回教保險公司或保險窗口，例如 Prudential, Great Eastern, AIA, HSBC, AXA, 東京海上保險及瑞士再保險等公司。2009 年馬來西亞央行亦開放核發新的回教人壽保險執照給 4 家外資保險公司及合資公司，在新的法規修訂及公司新策略下，本地回教保險業和外資保險公司之併購熱潮仍在持續中。

回教保險未來尚面臨產品創新、缺乏長期投資工具、缺乏人才與專家、學習傳統保險業者經驗、回教人壽保險需求認知、市場區隔與產品結構研發、無足夠的回教再保險公司分散風險、強化資本要求等諸多挑戰。監理法規之改變是使回教保險版圖更加成長的重大因素，傳統保險業及回教保險業者間之併購活動亦影響市場占率，回教保險業者應加強自己的價值，以維持在競爭日益激烈的市場上具其競爭力。展望至 2020 年，傳統保險及回教保險將被賦予是提供消費者全面保障及一生之投資計劃的特色商品，其版圖大小取決於誰能提供最大利益給消費者，又能以較低之成本減低公司之經營風險。

二、維持成功的回教保險之監理優先次序(Regulatory Priorities to Sustain a Successful Takaful Industry)

主講人：Ms Katrina Md Ariffin, Member of the Secretariat, Technical and Research, Islamic Financial Services Board (IFSB)

伊斯蘭金融服務委員會 (IFSB) 創設於 2003 年，係一制訂國際監理標準之組織，與制訂傳統保險國際監理標準之國際保險監理官協會 (IAIS) 具有相同之功能，該二組織於回教保險監理標準之制訂互為輔助。截至 2013 年 6 月止，IFSB 由 43 個國家，共 187 個會員所組成，會員包含 57 個金融監理機關，8 個國際組織，122 個金融機構及公司組織。IFSB 之設立目的為確保伊斯蘭金融服務業之健全與穩定發展，其領域涵蓋銀行、資本市場及回教保險，其業務功能包括發展伊斯蘭金融審慎標準(prudential standards)、教育訓練、辦理相關會議及研討會等。

IFSB 與 IAIS 於 2006 年對公司治理、金融與審慎監理、透明化、財務報表、市場行為及監理程序等議題共同發表「Issues in Regulation and Supervision of Takaful」之文件。IFSB 已就回教保險治理及邊際清償能

力發佈 13 項遵循原則及標準 (IFSB8 及 IFSB11)，2013 年 12 月亦將發布風險管理之標準。惟各國因無回教保險專門機構或因僅處於建立架構之階段等因素尚未能進入監理標準之執行階段，已執行 IFSB8 之國家僅 1 個，至於 IFSB11 則尚無完成執行之國家。IFSB 必須持續辦理研討會協助會員瞭解標準、建立監理架構，進一步執行相關準則，俾使回教保險穩定及健全發展。IFSB 下一個課題是回教再保險(Retakaful)，對於再保險危險移轉及分散伊斯蘭律法許可之風險能力等議題，將陸續召開相關工作小組會議討論，此外，IFSB 擬將資本適足及壓力測試列入下階段研議之議題。

IFSB 雖有諸多議題尚待提出，惟鑒於 IFSB 無監理實權，且所訂標準僅為原則基礎(principle base)，各國執行至細部時，因經濟環境及金融市場之差異，形成不同的監理規範與模式。報告人呼籲，IFSB 非在為自己訂定標準，而是在為整體回教保險業者發展標準，這些標準必需是遵循伊斯蘭律法的，且同時與傳統規範同等重要，各國宜制訂高於 IFSB 標準之規範。回教保險業尚未建立統一之制度，對於回教保險監理標準之擬訂，IFSB 仍面臨極大之挑戰。

三、回教人壽保險準備好扮演管理長壽風險及高齡化社會的角色了嗎？(Is Family Takaful Well Positioned to Play a Role in Managing Longevity Risk and Ageing Society?)

主講人：Mr. Nizam Yahya, Vice President, Client Manager, Asia, Swiss Re Retakaful

人口結構高齡化已成為全球人口發展之趨勢，因平均壽命的延長，以致長壽成為人口發展的一個風險因子，此外人類生活型態的改變，現代醫藥發達以及對疾病的控制等，皆為影響平均壽命的主要原因。亞洲大部分已開發及開發中國家的人口結構產生倒金字塔現象的人口問題，將嚴重影響國家的經濟發展，首當其衝的是勞動人口不足的問題，多數國家沒有足夠的年輕勞動人口可支援老年人口。目前全球人口 10 人中有 1 人超過 60 歲，至 2050 年全球人口 5 人中即有 1 人超過 60 歲，至 2045 年超過 60 歲的人口數即會超越 15 歲以下的人口數。高齡人口需要更多的健康補助及健康服務，以及龐大的退休基金以支付其退休收入

(retirement income)。

依據瑞士再保險公司所作健康保障差距 (Health Protection Gap) 研究顯示，2020 年亞太地區 13 個市場存在健康保障差距，即消費者需要的健康照護成本與可供保障這些費用的財政需要持續顯著擴大，將由 2011 年的 90 億美元升高至 1,970 億美元。這份報告顯示，未來政府費用之管控及醫療費膨脹 (medical inflation) 等均為此現象惡化的重要因素。本報告呼籲保險業者、回教保險業者、再保險業者、保險業務員及政府須積極付諸行動，明訂對目標市場的健康保險發展策略，提出如何提供消費者需求、增加行銷管道、開發新商品、強化風險管理及訂價等改進措施，以利有效管理縮小差距。未來回教保險之潛力商品對策可放在開發重大疾病保險、失能保險、長期看護保險及研究具有高淨值醫療保障、含疾病管理及健康服務的團體醫療、簡化大量核保的醫療保障範圍的保險商品。

總之，高齡化社會的問題不是任何單一組織或團體可以自行解決有關龐大健康需求、退休金不足支付、退休收入基金募集之風險等問題，猶有賴公部門及私部門共同發展適合的健康保障架構，以確保全球健康年金系統得以長期永續經營，而回教人壽保險 (Family Takaful) 正可以參與其中，提供面對該等風險的對策。

四、回教再保險之發展與運用 (Development and Application of ReTakaful)

主講人：Mr. Musa Adlan, Associate Director, Aon Benfield Malaysia
回教保險採用之再保險與傳統保險再保險之理論與實務運作相類似，以再保險種類區分可分為合約及臨時再保險 2 種方式，實務上分保型態以比例再保險為主。再保險為回教保險分散風險之重要工具，惟對於分出再保之對象，回教保險業者 (Takaful Operator, TO) 須先分出給遵循伊斯蘭律法 (Shariah compliance) 的回教再保險業者 (Retakaful Operator, RTO)，倘有不足以分散部分，再分給其他再保險業者。回教再保險雖遵循伊斯蘭律法，但其所支付的再保險費被視為向再保險業借用以作為風險資本的費用，故不是免費的。回教再保險之再保險費與曝露風險須有合理的且長期相對等的期待，回教保險業務本身若非良好業務，承保能力欠佳以及公司管理、投資表現不佳等是不為再保險業者所接受。回教保險之個人險常不作長期安排，回教保險

業者應將回教再保險業務看為分出公司與再保險公司間的中長期承諾，雙方應建立互信與互助的合作關係。

回教保險的再保險費因慈善帳戶之捐獻金 (donation)【註:即保險費】須另支付代理費 (wakala fee)，故再保險人收到的再保費將較傳統再保險費為少，其他回教再保險業者目前面臨的重大議題如次：

- (一) 回教保險之個人保險較商業保險為多，故大部分的捐獻金 (contribution) 幾乎採取自留較少分出。
- (二) 回教保險之危險基金有大數法則可減低其不穩定的風險，而再保險公司家數少，無此風險分散機制。
- (三) 回教保險業者利用比率再保險 (Quota Share) 之安排以符合資本適足率 (RBC) 之規定，一旦其資本適足後便會降低分出之額度。
- (四) 回教再保險業者須決定是否須集結各險種的風險基金 (risk fund) 或採個別單獨處理。
- (五) 再保險業者必須慎重考慮資本收益之問題，未來將持續經營遵守伊斯蘭律法之業務或是轉而經營傳統保險之業務。回教再保險業者為免問題持續擴大，將可能考慮承保傳統再保險之業務，也可能以最低實收資本額成立分公司不再以子公司形態運作。

五、貸款或不貸款 (Qard or not to Qard?)

主講人：Mr. Wan Saifulrizal, Director, Risk Consulting & Software, Towers Watson Malaysia

保險公司資本不足時，於傳統保險係由股東增資確保其清償能力，於回教保險伊斯蘭律法 (Shariah) 則同意由經營者提供貸款 (Qard)，以補不足之基金 (fund)，此方法目前廣泛地被使用，在最新的回教保險風險資本額制度 (RBCT) 也訂有相同之標準，本議題係在探討利用產品設計減低或避免使用貸款之需求的可行性。

在經營者有需要時提供貸款是回教保險資本的主要功能之一，降低貸款需求，即為降低資本適足之要求。由於回教保險具有保證 (guarantee) 及由參與者 (participant) 承擔風險之特性，當其資產不足支應賠款責任時，若非產生額外的捐獻金 (contribution) 則須減少未來將支付的利益

(benefit)，二者對於參與者皆是不利。使用貸款會導致成本增加之情形，對回教保險業而言非但會失去市場信心，也會失去與傳統保險相抗衡的競爭力。

為減少貸款之需求，報告人提出下列商品設計方式，供與會者腦力激盪及思考其可行性：

- (一) 以捐獻金之高低及賠款成本多寡之不同條件設計商品，並列舉出不同方案供參與者選擇，參與者可易於瞭解利用貸款金額不同之商品，對自己將得到的利益之影響。
- (二) 具有資本帳戶的商品可讓參與者透過該帳戶，集資提供資金不足時的資本需求，以確保保險之給付保障範圍。
- (三) 利用後付式捐贈金(postpaid tabarru)的商品，補足不足以支應保險利益成本的捐贈金。

六、回教保險之差異性經營：與其競爭不如健全市場 (Differentiating Takaful: Completing the Market Rather Than Competing)

主講人：Mr. Hassan Scott Odierno, Partner, Actuarial Partners
Consulting Sdn Bhd

回教保險商品嚴格遵守伊斯蘭律法 (Shariah) 之原則，因對伊斯蘭教義之堅持，故回教保險具有其獨特的價值主張，回教保險沒有必要以競爭的方式與傳統保險相抗衡，透過差異性經營方式拓展一個完備的市場是其更佳選擇。回教保險可以不同的商品提供同一個目標市場，反之亦可以同一商品提供給不同的目標市場，公司應有其策略性目標。

回教保險因提供保證(guarantee)而與發展已久的傳統保險市場之商品不盡相同，業者依其資產限制提供相對的保險產品，例如，不仰賴資產之支援與傳統保險年金保險結構的年金商品、開發高危險團體的保險商品、長期照護之保險商品等。回教保險可把鄉鎮地區之穆斯林廣大人口定位為目標對象，他們不如城市的居民那般富裕，但宗教信仰對於他們甚於一切，嚴守伊斯蘭律法的回教保險是他們樂於購買的商品，惟鄉鎮地區幅員寬廣，單靠保險代理人仍不足以滲透該等地方，公司須與銀行合作擬訂行銷策略取得銷售通道，又建立良好的公司企業形象，以及保險知識宣導等均為重大課題。此外

回教保險的盈餘 (surplus) 尚可依循伊斯蘭教義資助地方社區活動，亦可考慮作為清真寺的活動或麥加朝聖的團體 (Takaful pool) 的優惠補助，或把利益 (benefit) 拿來資助兒童上學等。

至於監理法規方面，監理機關需將回教保險之資產負債管理視為重要課題，需透過精曉伊斯蘭律法的專家來研究傳統保險與回教保險間的差異，以維持其資產與負債的配合性。法規之修訂應可朝向考量市場上業者想要開發非保證 (non-guarantee) 且更能配合資產規模與資產運用的商品之方向研商修訂。如果對回教保險及傳統保險訂有相同之資本要求標準，則所要求的利潤 (profit) 也會相同，但因回教保險商品具備伊斯蘭律法精神，利潤並非經營者最大的追求目的，且所有投資活動均在伊斯蘭律法下進行，故理論上應可較傳統保險訂定較低的清償能力要求。回教保險在一個國家的資產與在其他國家的資產不盡相同，因應不同市場，不同資產管理方式，商品設計也須有所不同。非保證保險商品因降低資本要求，所要求的利潤也較低，反而增加了參與者的權益 (value)。惟有利用回教保險特色，強調其與傳統保險不同的差異化經營，創新更成熟的回教保險市場，才能確保回教保險持續不斷成長。

七、給回教保險一個「安全帳戶」的特別身分 (Takaful: Bringing in a Unique Identity through "Safety Account")

主講人：Mr. Ravindra Mohan Vijalapuram, Vice President, Aetiens Sdn Bhd

人壽保險商品是由儲蓄、投資、保障所組合 (SIP, 即 save、invest、protect)，其產品組合結構非常複雜，消費者往往不知道買了何種保障，其實保險商品是被業務員推銷出去，而不是被消費者所購買的。依據馬斯洛的需求層次理論，「保障」之需求位於需求金字塔底層的第 2 層，是人類所迫切追求的一種需要，而回教保險商品即符合此一特色。回教保險商品的特色首重保障之需求，其次講求儲蓄與投資，傳統保險則恰是其反，購買者將保險視為一種投資工具，又視為係銀行以外的一種儲蓄管道，故而回教保險應力求簡化其商品，突顯保障之特性，定位自己為消費者的「安全帳戶」，打造出一個特別身分，期使消費者想到死亡、失能、重大疾病、醫療費用等各

種風險時，會自動聯想到回教保險此一「安全帳戶」。一旦回教保險具備這種獨特的特別身份，建立起「安全帳戶」的形象，則回教保險再也不需被人用傳統保險相較比擬。

為建立遵循伊斯蘭律法 (Shariah) 的安全帳戶，報告人提出利用銀行回教保險 (Bancatakaful) 之方法供與會者參考。該方法以銀行之儲蓄、存款、貸款及信用卡等帳戶的經營結構為概念，回教保險是連結其中的儲蓄及存款二帳戶的一個遵循伊斯蘭律法的「安全帳戶」。首先由銀行櫃員以電話行銷方式告知存款戶可開一遵循伊斯蘭律法的安全帳戶，該帳戶提供人身各種保障需求，並提供客戶首年度一個定額的免費帳戶，告知客戶於網路銀行上已提供相關影片、課程及建議事項供其參考，由客戶自行決定與運用該帳戶，其保障並可擴及家人，而保費則直接自儲蓄帳戶調節運用。遵循伊斯蘭律法的安全帳戶所具備的簡易、自助、彈性條款、長期保障、涵蓋所有人身風險等特性，不同於傳統保險之複雜、行銷導向、條款限制多、限定保險期間、須經核保、著重儲蓄與投資等特性，倘能以安全帳戶之概念推廣回教保險，定可為回教保險帶來更大商機。

八、印尼回教人壽保險業務之前景和發展機會 (Family Takaful in Indonesia: Prospects and Growth Opportunities)

主講人：Nelly Husnayati, Vice President Director and Head of Employee Benefits & Sharia Business, PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia

(一) 印尼回教保險之成長概況：

		2007	2012
保險公司家數		37 家	45 家
壽險公司設有回教部門者		12 家	17 家
Takaful Family	市場占有率貢獻	2.4%	4.65%
	資產市占率	1.65%	4.77%
Takaful & ReTakaful	市場占有率貢獻	1.33%	3.81%
	資產市占率	1.37%	3.79%

Source : Indonesia Takaful Association (AASI)

(二) 2012 市場滲透率 (Market Penetration)

1. 現在

	2012
總人口 (百萬)	247
GDP (In IDR Billion)	8,241,900
毛保費/貢獻	
INSURANCE INDUSTRY (In IDR Billion)	146,449
Takaful (In IDR Billion)	6,452
普及率	
LIFE INSURANCE	18%
Takaful Family	0.9%

2. 未開發

	TOTAL	MOSLEM 穆斯林	備註
印尼人口 (IDR Million)	247	209	
生產年齡人口 (IDR Million)	128	109	AGE:20-60
GDP (IDR In Billion)	8,241,900	6,697,915	
生產年齡 GDP (IDR Billion)	4,285,788	3,697,113	

(Source : Statistic Bureau) BPS 2012 , Takaful Industry

(三) 重要經濟指標

GDP per capita 人均 GDP	IDR 33.4 Million/Year or 2.8 Million/Month
Current average Contribution/Takaful Family Policy	IDR 6 Million/Year or 500 Thousand/Month
Potential Takaful business from Productive Age Moslem segment	IDR 654 Trillion or USD 66 Billion

(Source : Statistic Bureau) BPS No 2012 Takaful Industry

印尼擁有全球相當高比例的穆斯林人口，2012 人均 GDP 約 3,300 美元，人均收入及保險深度都偏低，回教保險近年來不論在保費或資產規模均大幅成長，隨著中產階級的興起，以及生產年齡人口結構以 20 至 30 歲者為主，回教保險已蔚為世界趨勢，是一種新型保險，目標市場包括回教

徒及非回教徒，非專為回教徒所設計，一般人如欲投保並無不可，因此，回教保險市場擴充性甚大，不會被限制，即使近年來已成長快速，印尼未來之回教保險市場應有相當大的發展潛力。

依據 5000 位保單持有人回饋之調查資料統計，有效傳統保單持有人中知道伊斯蘭律法(Sharia)者約 12%、知道伊斯蘭律法和傳統保險風險概念差異者約 51%、持有回教保險單者約 3%、回教保單持有人仍有意願再購買回教保單者約 92% (152 位保單持有人回饋)，由統計數字顯示，認識回教保險者不多，且多數擁有保單的人仍會想要更多的保險保障。

雖然未來回教保險市場存有很大的發展潛力，伊斯蘭金融機構仍面臨許多監管挑戰，首先是保險人才不足問題，伊斯蘭國家尚欠缺同時了解伊斯蘭律法、具備保險、精算、財務、投資、業務專業能力，及依據伊斯蘭律法開發新商品之有經驗人才，想要找到管理人員及有經驗的伊斯蘭律法學者更加困難，且目前僅有少數幾個伊斯蘭機構能夠對其員工進行培訓，並配置資源於商品開發，因此，如何建立保險教育計畫係致勝關鍵。

其次是日趨嚴謹的資本監管要求，很多新興市場之監管當局已著手引進更為嚴謹的資本需求，探討建立風險資本額制度 (RBCT)，以提升回教保險公司之清償能力。

第三挑戰是監理基礎架構準備是否就緒，因伊斯蘭國家金融現有的規章制度係依據西方金融體系所建立，且穆斯林人口散居世界各地，迄今伊斯蘭金融機構並無共同的監理方式，因此，必須建立及發展一套治理、監督及管制伊斯蘭金融機構的架構，於世界各國通行，才能進一步加強與國際金融市場接軌。

最後是伊斯蘭律法 (Sharia) 知識的缺乏，伊斯蘭金融係依據伊斯蘭律法 (Sharia) 來處理金融事務，滿足穆斯林的需求。伊斯蘭律法主要建構於伊斯蘭教之宗教文獻可蘭經及先知穆罕默德的言行 (Sunna)，用以指引穆斯林的日常生活和行為，包括政治、經濟、法律、性別和社會等，且伊斯蘭律法針對金融交易有「禁止任何不勞而獲的利潤或收入 (Riba)」及「禁止金融交易涉及不確定或風險 (Gharar)」等兩項特別限制，且禁止將資金投入被視為邪惡 (Haram) 的營業活動和商品，包括賭博、色情、武器、菸草、酒類、豬肉等，因此，所有交易均須符合伊斯蘭律法，包括購買保

險的保障。目前約僅有 12%至 20%之回教信徒知道有符合伊斯蘭律法教義之金融服務，仍有很多人認為任何形式的保險（尤其是壽險）都不符合伊斯蘭律法，因此，如何提升一般民眾對伊斯蘭律法及保險知識的認識，也是回教保險是否能夠蓬勃發展的關鍵。

目前回教保險之銷售主力為傳統業務員通路，但隨著保險公司追求業績銷售能力，保險代理人通路、銀行通路、TM/DM 或者是藉由一些穆斯林團體銷售的行銷通路也逐漸地增加其影響力，目前印尼兩個最大的伊斯蘭組織，會員超過 6500 萬名、十萬餘個伊斯蘭學習小組、百萬個清真寺及很多其他伊斯蘭基金會，因為伊斯蘭教定期有宗教集會，定期於清真寺禮拜，自然為接觸大量穆斯林族群的管道，至於回教保險是否能蓬勃發展，除了前面提到的將面臨的挑戰外，亦須仰賴保險法規的支持，如：回教保險代理認證要求、會計制度要求及獨立財務報表要求。

九、進入全球回教再保險市場 - 回教再保險業者的挑戰 (Accessing the Global Retakaful Market - Challenges for Retakaful Operators)

主講人：Nassib Al Barbir, Deputy Director, Takaful Re

(一) 回教保險市場概況

1. 各地區伊斯蘭/回教保險貢獻

Region	IN US\$ Million		Contribution		Growth
	2010	2011 est.	2010	2011 est.	2010/2011
Africa	432.2	471.7	3.1%	2.7%	9%
East Indian Sub-Continent	201.8	214.8	1.4%	1.2%	6%
Far East	1,084.4	2,100.3	13.5%	12.4%	15%
GCC	5,683.5	6,588.8	40.7%	37.7%	16%
Levant	73.8	85.8	0.5%	0.5%	16%
Middle East (Non Arab)	5,685.5	7,930.3	40.7%	45.4%	39%
Grand Total	13,961.2	17,449.7	100.0%	100.0%	25%

2. Top 10 貢獻者

(A)

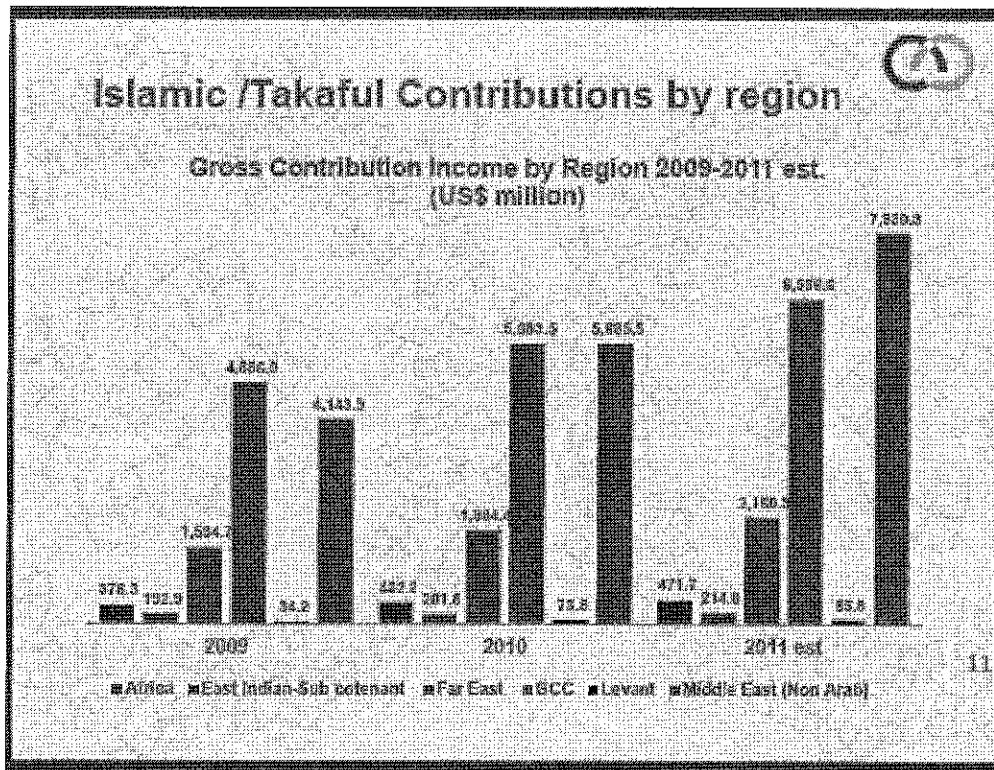
Top 10 Contributors

US\$ Million

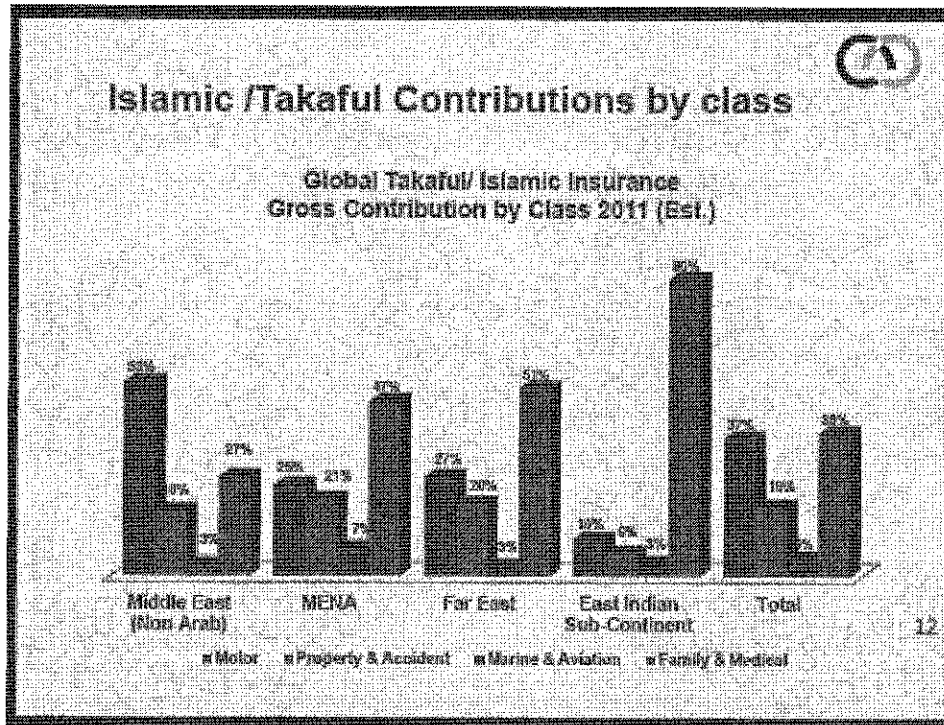
Country	2011 est.	Country	2010
1- Iran	7,930.3	1- Iran	5,685.5
2- Saudi Arabia	4,933.7	2- Saudi Arabia	4,370.0
3- Malaysia	1,378.1	3- Malaysia	1,273.0
4- UAE	941.2	4- UAE	818.4
5- Indonesia	660.0	5- Indonesia	415.5
6- Qatar	453.1	6- Sudan	363.4
7- Sudan	388.8	7- Qatar	259.8
8- Brunei	181.7	8- Bangladesh	165.6
9- Bangladesh	174.9	9- Brunei	158.0
10- Kuwait	138.9	10- Kuwait	133.1

7

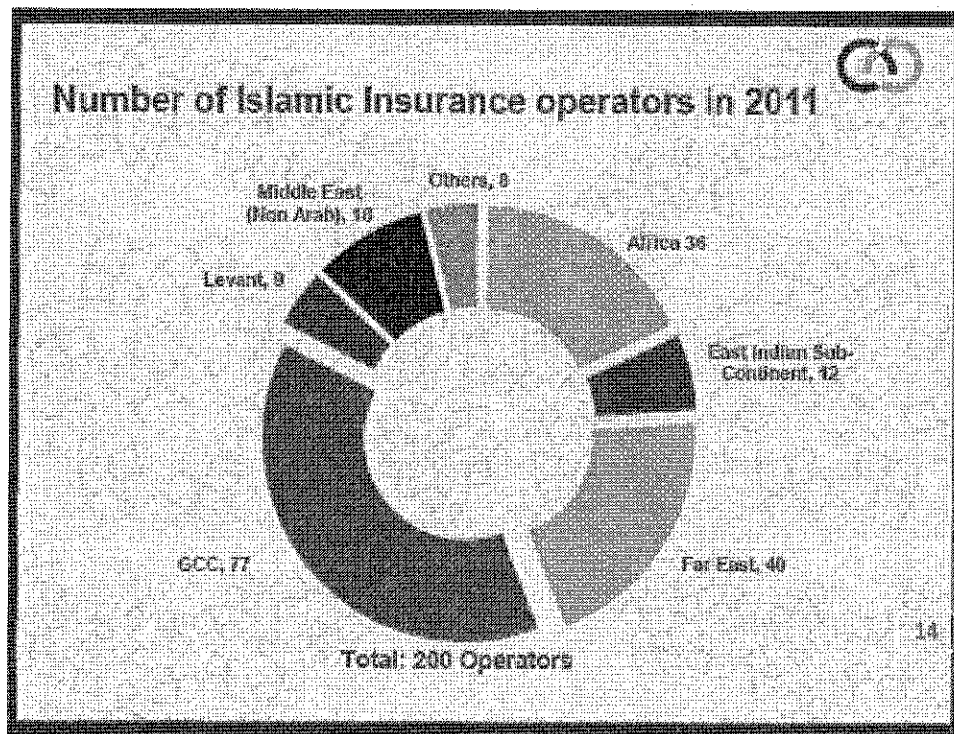
3. 2009-2011 各地區伊斯蘭/回教保險貢獻



4. 伊斯蘭/回教保險業務種類貢獻



5. 2011 年回教保險業者家數



註：

- (1) GCC (Gulf Cooperation Council)：阿拉伯海灣國家合作理事會，成員國包括巴林、科威特、阿曼、卡塔爾、沙特阿拉伯及阿拉伯聯合酋長國。

(2) Far East：遠東地區，一般指中國、台灣、日本、朝鮮半島、前蘇聯分化後的新國協東部地區，有時還包括中南半島、菲律賓、澳洲、紐西蘭、蒙古等，從前英國對以上國家和地區統稱 Far East。

(3) Levant：地中海東部沿岸諸國家和島嶼。

6. 各地區回教保險概況

(1) GCC&Levant：

▲回教保險業務成長主要來自於汽車保險 (Motor) 和醫療保險 (Medical)。

▲人壽保險業務 (Family Business) 呈現緩慢成長。

(2) 非洲：

▲新成立的回教保險業者不多。

▲政治上的不穩定，尤其不利於非洲北半部國家之回教保險發展。


(3) Far East：

▲由伊斯蘭窗口轉型為完全伊斯蘭保險公司者不多。

▲馬來西亞仍然是 Far East 地區最主要的回教保險市場。

(二) 回教保險及回教再保險市場面臨的挑戰

1. 業務集中在少數市場

Concentration of business in few markets 

	2009	2010	2011
Africa	3.4%	3.1%	2.7%
East Indian Sub-Continent	1.7%	1.4%	1.2%
Far East	13.7%	13.5%	12.4%
GCC	43.7%	40.7%	37.7%
Levant	0.3%	0.5%	0.5%
Middle East (Non Arab)	37.1%	40.7%	45.4%
Grand Total	100.0%	100.0%	100.0%

13

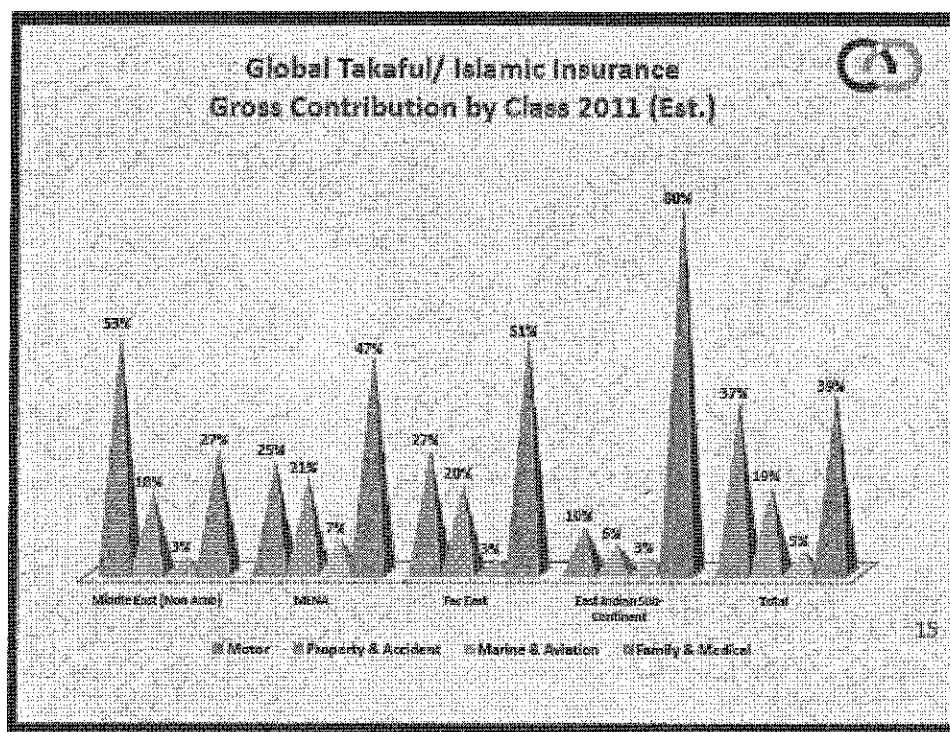
2. 新興市場的開發有限

▲新成立的回教保險業者開始開發非洲保險市場，但整體市場仍面臨經濟問題。

▲回教保險商品由完全依伊斯蘭律法制度設立的保險公司銷售，亦可以由傳統保險公司通過其伊斯蘭窗口（伊斯蘭窗口無獨立執照，在母保險公司資助下營運）公司銷售，這些窗口允許顧客購買符合伊斯蘭律法之商品及服務，這些機構同時可銷售傳統型商品，但伊斯蘭窗口轉型為完全伊斯蘭保險公司受到限制。

▲Levant（地中海東部沿岸諸國家和島嶼）沒有回教保險市場需求。

1. 2011 全球回教/伊斯蘭保險業務種類總貢獻

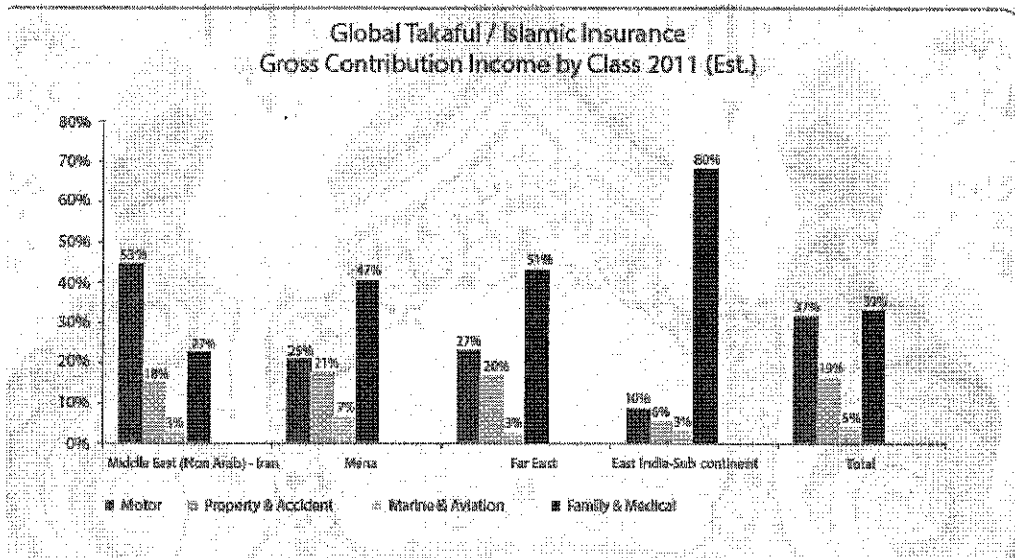


2. 侷限於少數業務種類的成長

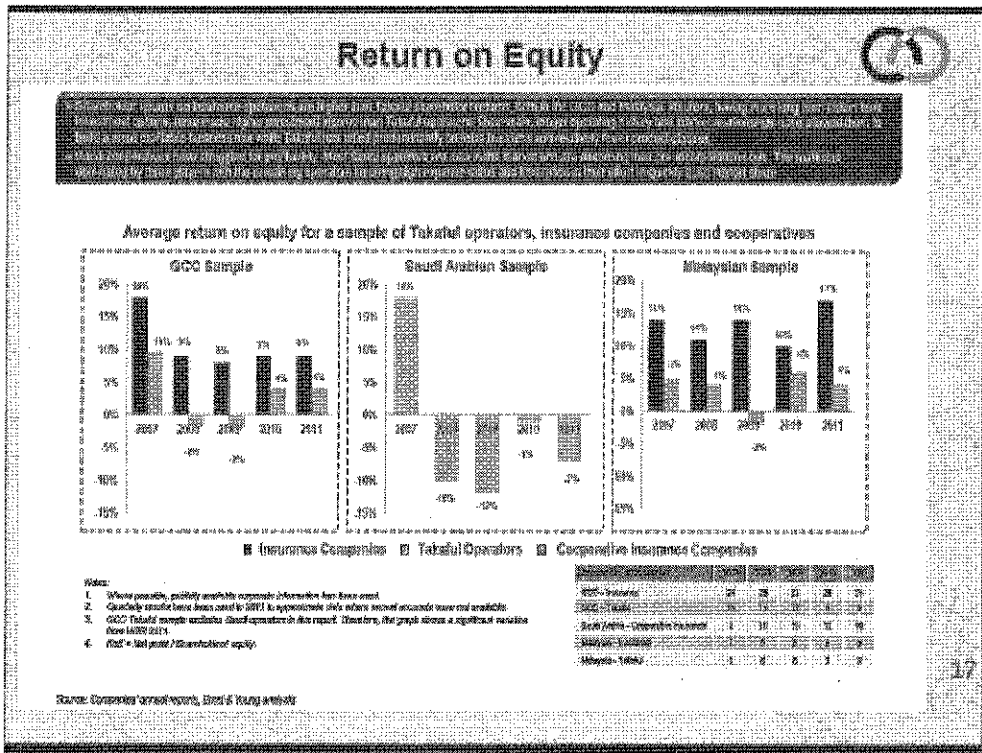
▲醫療保險（Medical）超過 50%。

▲汽車保險（Motor）約 35%

▲石油和能源在國際市場受到限制。



3. 回教保險因為沒有利潤分享制度、投資受限制及保險商品線侷限於部分業務種類未完全開發，導致股東權益報酬率過低。

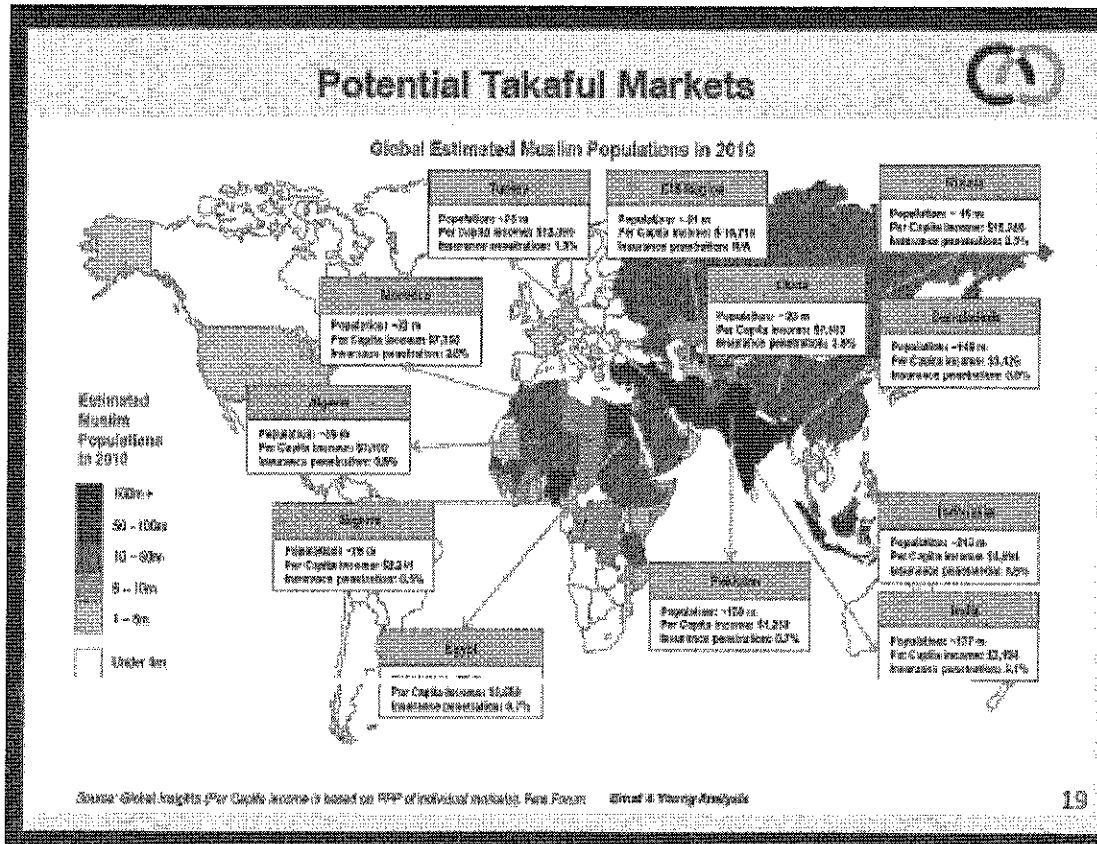


4. 建議

- ▲落實嚴謹的核保技術，並減少價格過低的業務及不合理協定。
- ▲回教人壽保險對回教再保險而言，是未來的成長機會，也是未來的挑戰。
- ▲隨著業務仍然流向傳統保險，回教再保險必須採用增加風險認知，教育，培訓，研討會等不同方法，來面對回教保險的挑戰。
- ▲重新審視模型及 Wakala。

(二) 潛在回教保險市場

依 2010 年穆斯林人口之分布趨勢顯示，目前擁有最多穆斯林人口的國家為「印尼」，位居第二的是「巴基斯坦」，第三為「印度」，另外，孟加拉、埃及、奈及利亞、土耳其、獨聯體國家 (cis region)、阿爾及利亞、摩洛哥、中國大陸及蘇聯等國均是未來可開發的潛在回教保險市場。雖然伊斯蘭金融發展晚，但 14 億人口的潛在市場不容忽視。



十、當前回教保險風險的核保-風險管理之綜合方法 (UNDERWRITING TAKAFUL RISKS TODAY - AN INTEGRATED APPROACH TO RISK MANAGEMENT)

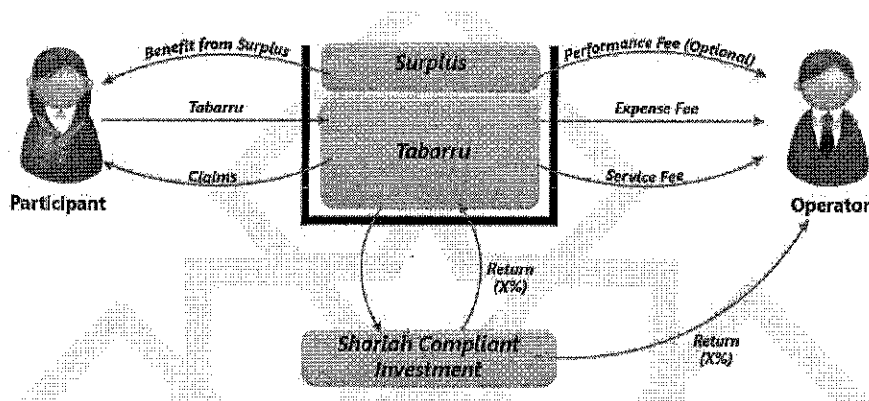
主講人: Anita Menon, Chief Risk Officer, Prudential BSN Takaful Berhad

傳統保險(Conventional)與回教保險(Takaful)可能遇到的相同風險，如：長壽風險、經營風險、投資風險、核保風險等風險。而回教保險可能遇到的較獨特的風險有伊斯蘭律法風險，由於伊斯蘭金融服務仍是相對新興的產業，不當管理所造成的客戶信心不足事件，可能會造成整個產業聲譽受損（如：回教保險運作不符合伊斯蘭律法，進而可能會有影響信譽所造成的風險），可以透過建立標準化契約、產業協會的建立、及自我檢驗的方式來降低商譽風險。另外，因為回教保險不能投資在傳統的固定收

益債券，因此，多數會承擔較高的股票部位，而有較高的投資風險。

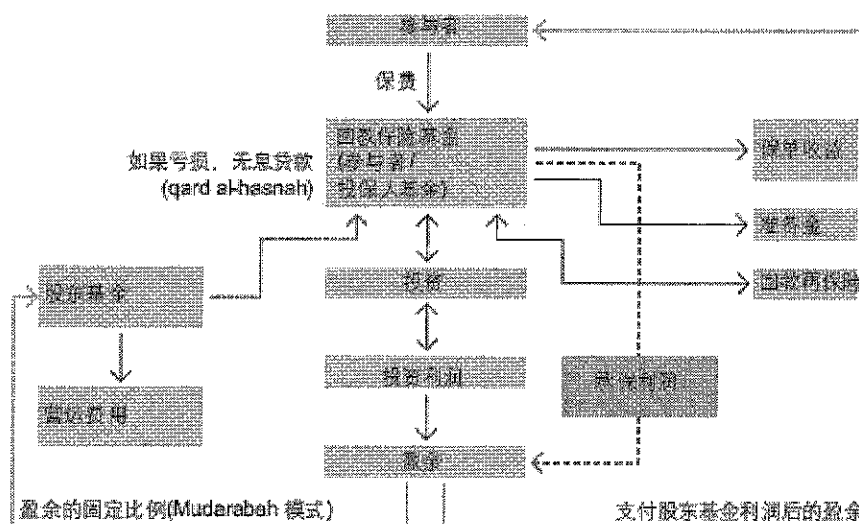
雖然回教保險與傳統保險的實務運作模式有顯著差異，但隨著邁向國際化，許多新成立的回教保險業者經營的業務逐漸傾向於傳統西方保險經營模式，如何在伊斯蘭律法規範與經營效率之間取得平衡，是回教保險公司應面臨的挑戰。

回教保險係以風險分擔(RISK SHARING)模式，而不是以風險轉移(RISK TRANSFER) 模式來管理風險，風險由參與者 (participants) 分擔，而不是轉移由回教保險業者承擔。



回教保險之營運模式目前主要分為兩種模式，其一稱為「Mudharabah Model」，由保單持有人(policyholders)及回教保險業者(Takaful Operator) 共同分享盈餘，主要在馬來西亞及遠東地區採用此模式。

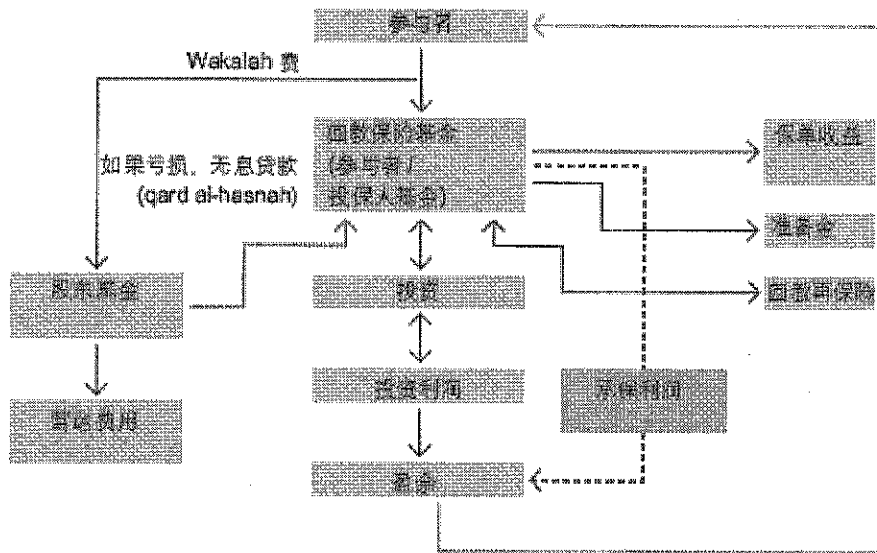
Mudharabah 模式



资料来源：瑞士再保险公司经济研究与咨询部

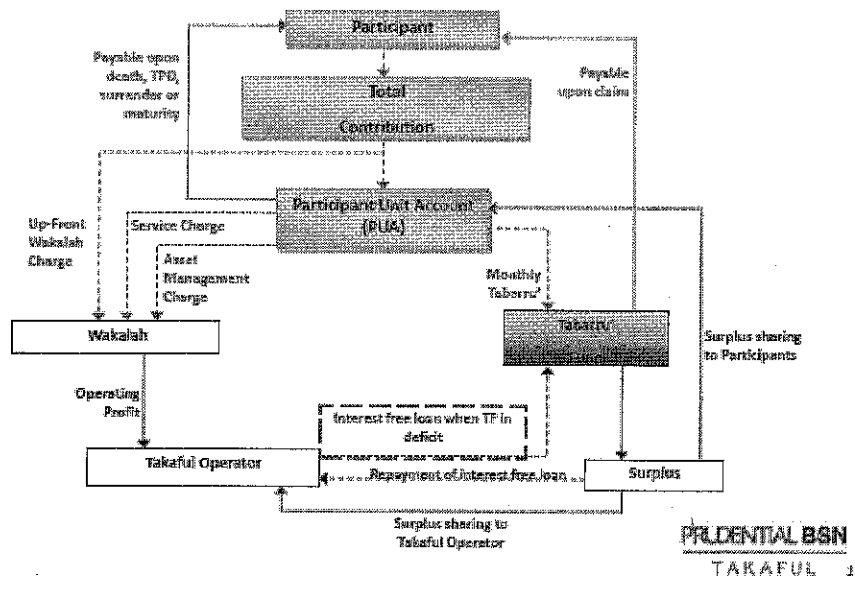
其二則為「Wakalah Model」，回教保險業者(Takaful Operator)收取費用(Fee for services)，不得參與經營盈餘或投資利得分配：主要在中東地區採用此模式。

Wakalah 模式



资料来源: 瑞士再保险公司经济研究与咨询部

Wakalah Bil Ajr Model

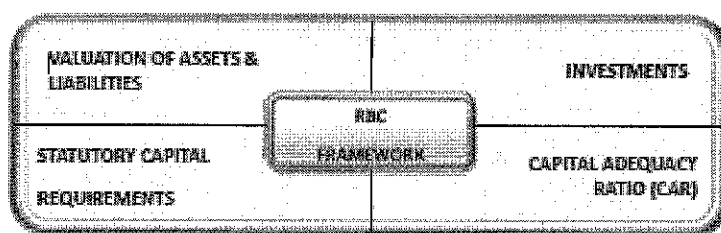


目前趨勢是將上開兩種模式合併使用，即「Hybrid Mudharabah Wakalah Model」：Wakalah 用於承保，Mudherabah 用於投資。

兩種模式主要差別在於，前者讓保險業者與保戶共享盈餘，其經營模式較類似一般商業保險公司，保戶所繳交之保費扣除管理費用後，進入 Takaful Pool Participant' s fund，用於理賠及投資，回教保險業者並針對投資表現抽取費用；後者之經營模式類似傳統壽險公司投資型保單中的分離帳戶，參與者所貢獻之款項，扣除保險業者應收取之經營費用後，進入 Takaful fund 用於理賠及投資，若 Takaful fund 產生盈餘，則歸保戶所有，回教保險業者不得分享。「Mudharabah Model」及「Wakalah Model」一樣，Takaful fund 有虧損時，回教保險業者必須提供無息貸款(Qard Al-Hasan)填補損失，再由此後各年度 Takaful fund 之盈餘撥還回教保險業者。

另外，報告人介紹了回教保險的 RBC 架構及企業風險管理(Enterprise Risk Management)。

回教保險的 RBC 架構係以量化模型來計算回教保險業者為維持公司業務營運所需要的最低資本金額，以確保回教保險業者擁有足夠資金，應付日常的營運支出，該模型建構在資產及負債衡量、投資、法定資本要求及資本適足率 4 大原則下，同時考慮了公司規模大小及可能面臨之風險狀況，最低資本適足率要求為 130%，且明定如果 Takaful fund 不足，回教保險業者需要提供無息貸款，預計於 2014 年 1 月 1 日實施。

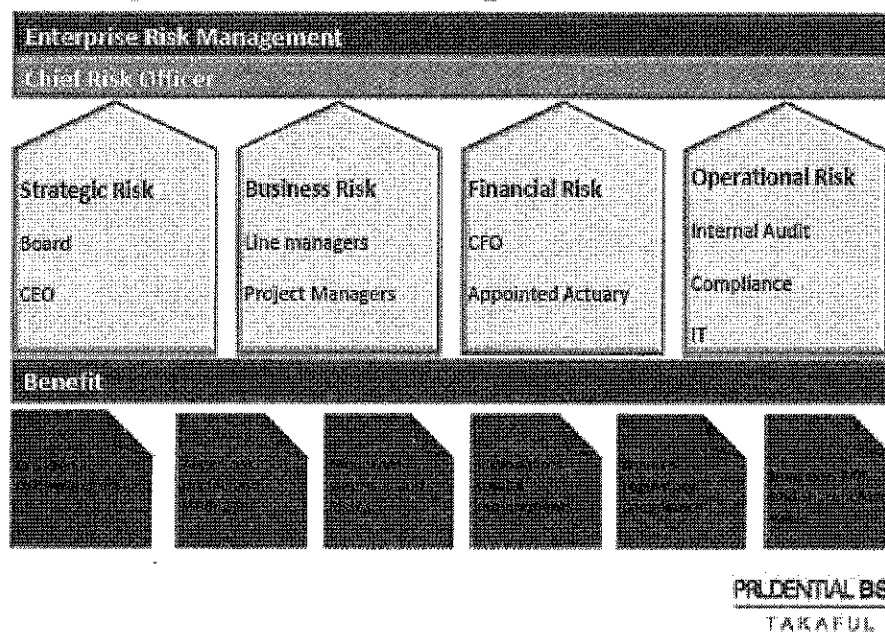


資本適足率 (CAPITAL ADEQUACY RATIO, CAR) 是衡量回教保險業者之財務承受能力及支撐回教保險業務能力的重要指標，計算公式如下：

$$CAR = \frac{\text{Total Capital Available (TCA)}}{\text{Total Capital Required (TCR)}} \times 100\%$$

企業風險管理（Enterprise Risk Management，ERM）主要分為策略風險（Strategic Risk）、經營風險（Business Risk）、財務風險（Financial Risk）、及營運風險（Operational Risk）。

Enterprise Risk Management



策略風險來自於總體經濟、社會、政治、法律等，這些不確定因素對企業實現其策略目標和計畫的影響。

經營風險係指企業自願承擔以創造競爭優勢並增加企業價值之風險，與企業所參與的產品市場有關，包括產品行銷、供應鏈的管理。

財務風險又可細分為市場風險(Market Risk)：是指因國內外經濟因素變動，造成資產或負債價值產生波動的風險、信用風險(Credit Risk)：指交易對手不願意或無法履行契約中規定義務時對企業實現其既定目標的影響、流動性風險(Liquidity Risk)：其一，導因於缺乏足夠的市場活動；其二，指企業因現金流量不足。

營運風險係指因管理失當、控制錯誤、詐欺、人為失誤及惡意破壞等所導致對企業實現其既定目標的影響。

企業風險管理作業流程包括企業風險管理基礎架構、風險辨識與評估、風險衡量和報告，及風險降低與管理，與我國已經實施之保險業風險管理實務守則(ERM)概念相近。

十一、成功的夥伴關係-案例研究 (“Winning Partnership” - A Case Study)

主講人：Dr Mohamed Rafick Khan Abdul Rahman, Deputy CEO, Munich Re Retakaful

報告人透過過去協助 HSBC Amanah Takaful 案例研究，介紹了該公司的市場行銷。

對回教保險業者而言什麼是重要的

▲回教保險業者是一個保險風險基金經理者 (insurance risk fund manager)

▲股東與風險分擔成員間存在著共生共存關係。

▲必須設立一個可持續發展的風險基金，如果回教保險出現虧損，回教保險業者必須提供無息貸款並迅速彌補損失，這筆貸款將在風險基金出現盈餘時償還。

▲股東必須能夠鼓勵開發新的參與者，並能確保落實到位的適當機制。

慕尼黑再保險公司回教再保險單位的 S H O W W 原則

▲Solution: 提供簡單、整體且可持續的解決方案

▲How: 傾聽與瞭解我們的顧客。

▲Objective: 增加回教保險的參與人數。

▲When: 在商品開發循環的早期階段。

▲Who: 保全(POS)、市場行銷(Marketing)、理賠部門(Claim)與商品精算人員。

過去回教再保險公司扮演的角色多在於商品的開發，如：提供精算上的服務、風險控管或是提供公司更大的承保量，雙方合作時間較短且主要都是與精算相關業務。

慕尼黑再保險公司回教再保險單位透過過去協助 HSBC Amanah Takaful 案例研究，建議解決方案為簡化的保全服務與自動化的核保流程，使銷售量增加，但工作量因核保流程簡化與自動化而降低。

十二、回教保險評等之動態發展：為何與傳統保險不同 (The Rating Dynamics in Takaful: Why the Difference from Traditional)

主講人：Jeff Yeung, Associate Director, A.M. Best Asia-Pacific Ltd

A.M. Best Company 於 1899 年創立，是世界上歷史最悠久、最具權威性的保險評等公司與資訊供應商。A.M. Best 在美國、英國和香港設有辦事處，針對超過 65 個國家的組織提供評等服務。

A.M. Best 之評等方法(Rating Methodology)主要由三大支柱(three pillars)組成，第一支柱為資產負債表的財務能力(Balance Sheet Strength)：主要著重於公司結構、資本、準備金充足性、財務靈活性、資金流動性及再保險之安排情形。第二支柱為經營績效(Operating Performance)：主要著重於公司之獲利能力、收入來源、營運計畫之執行成效，及是否可以持續維持獲利。第三支柱為業務概況(Business Profile)：主要著重於保費收入之組成、保費收入之成長、市場競爭能力、管理能力、及是否是產業的領先者或是創新者。除了這三大支柱之外，A.M. Best 也會著重在保險公司的國家風險(Country risk)，針對保險公司所在國家受到重大政治、經濟事件影響的獨特風險，而非主權風險(Sovereign risk)，國家政府由於政策改變而不能履行貸款合約的風險。另一為保險公司的企業風險管理能力(Enterprise Risk Management, ERM)。藉由以上的質化與量化分析，並由保險公司由下而上(bottom up)的方式，最後評定一信用評等等級。

另外，從評等角度來看，回教保險與傳統保險的主要四大差異為回教保險設有兩個獨立基金(Takaful fund 及 operator's fund)、回教保險是基於互助原則，且盈餘分享、回教保險必須遵守伊斯蘭律法、投資交易必須符合伊斯蘭教義，禁止投資在違法行業或涉及高利貸的行為。適用於傳統保險公司的評等指標(如：組織結構、公司治理、資本結構、保險商品、核保、損失準備、再保險、投資、經營績效、企業風險管理、業務概況…等等)也適用於回教保險公司。

另外，回教保險因為所有投資必需符合伊斯蘭律法，而受有一定之限制，所以其投資風險(如：集中風險或者是股票風險)亦相對較高。

十三、回教保險公司資本分析之當前趨勢 (Capital Analysis of Takaful Companies in Today's Climate)

主講人：Philip Chung, Associate Director, Insurance Ratings Asia,

Standard & Poor' s Ratings Service

報告人主要介紹了 Standard & Poor 標準普爾的評等方法(Rating Methodology)與評等流程 (rating process)。Standard & Poor 也是著重在業務風險及財務風險，並輔以公司的風險管理(ERM)與公司治理 (Corporate Governance)，與流動性、是否有母公司/集團的支持等其他重要因素來決定評等。

保險公司的評等，主要係評估保險公司的財務風險狀況，針對保險公司對保戶的清償能力給予評等，標準普爾對保險公司清償能力的評等，係從質與量的方面來衡量，主要評等項目主要包括企業的競爭地位、管理與公司的策略、營運績效、資本的適足性、流動性、投資策略與績效、財務彈性、企業風險管理等。

回教保險業者(Takaful Operator)面臨兩大問題，一為無息貸款(Qard Hassan)，Takaful fund 虧損時，回教保險業者必須提供無息貸款(Qard Al-Hasan)填補損失，再由此後各年度 Takaful fund 的盈餘撥還回教保險業者，免息貸款融資雖來自於股東資金，但 Takaful fund 之虧損由所有參與者共同分擔。一為集中風險，回教保險受限於所有投資交易均必須符合伊斯蘭律法，禁止投資在違法行業或涉及高利貸的行為，使得回教保險市場缺少可交易的資產，造成回教保險投資之資產及交易對手相對集中，且保險業務來源亦多集中於單一業務種類或單一、少數的客戶。

參、心得與建議

- 一、回教世界國家挾其超過 16 億的穆斯林人口，人口數約占全球人口數四分之一之優勢，以及因伊斯蘭國家中產階級購買力躍升，消費力強大，亞洲出口導向型經濟與海灣國家石油收入的增長等經濟蓬勃發展之趨勢，其龐大的伊斯蘭金融商機成為全球矚目的目標市場。回教保險為伊斯蘭金融之一環，與銀行及資本市場相較尚占較小之部位，惟穆斯林之回教保險滲透度仍偏低，即便是印尼及馬來西亞亦僅分別為 0.05% 及 0.43%，廣大的鄉鎮地區未經開發，大部分的穆斯林未加入保險或是不足額保險，故回教保險業正積極投入保險商品簡化、創新及行銷管道之研究。回教保險除以遵循伊斯蘭律法的穆斯林為對象外，並將以其有別於傳統保險之特性為其持續開展之利基，從

利益分享之宗教道德教義吸引非穆斯林購買，朝開發非穆斯林之市場發展。惟回教保險目前尚有諸多議題尚待解決，例如，資本市場投資工具欠缺、標準化之監理法規之訂定、教育訓練推廣不易、熟悉伊斯蘭律法之專業人才不足、再保險公司家數較少等。回教保險惟有解決上述問題並找出其與傳統保險之差異，進而將其宗教教義於保險商品及公司經營上發揚光大，才能與傳統保險相互抗衡。

二、目前東協國家經濟的崛起提供了國內保險業走向國際化的一主要市場，而如此次研討會所提到的，因其人口組成的因素，回教保險市場是此區域未來成長潛力相當高的市場，面對近年來快速發展的伊斯蘭金融市場，我國因應此一新興趨勢之道，可採取以下 2 種途徑，一是於國內市場發展回教保險，另一則是於國外或國際市場發展回教保險，以利用回教世界(尤其是中東產油國)的豐富資源。就我國而言，穆斯林人口約有 5~6 萬人，但目前沒有保險業者提供回教保險給此市場，或可允許保險業推出回教保險商品，以吸引中東資金投入國內建設，惟伊斯蘭金融強調所有金融交易必須符合伊斯蘭律法之規定，國內是否有此領域之專業人才，確認投資標的是否符合伊斯蘭律法，須同時納入考量。另，國內業者也可以考慮參與此市場以向外擴展，惟國內保險業至回教世界設立分公司(採設立伊斯蘭窗口模式)或投資保險子公司(採設立完全伊斯蘭保險子公司或設立伊斯蘭窗口模式)，涉及層面較廣且必須與當地業者競爭，因此，是否具開發之實益，宜由國內保險業者自行審慎評估。

三、回教保險模型著重於參與者之間的風險承擔、互助與分享，並且限制了參與者與營運者過多的利益，目前國內長期看護產業多數面臨的質疑是如果開放保險公司參與此產業，則在現有的商業模式引導之下，保險公司有可能獲取了過多的利潤，而違反了長期看護產業需要照顧高齡弱勢民眾的本意，因此發展國內的長期看護產業或可參考回教保險的精神而發展出其獨特的經營模式。

四、2011 年，東南亞之回教保險保費收入占全球回教保險保費收入之 78%，複年成長率為 33%，其龐大商機不容忽視，許多東南亞國家如新加坡、馬來西亞、印尼積極推動開發回教人壽保險市場。本次會議宏利人壽 (Manulife)、大都會人壽 (MetLife)、全球人壽 (AEGON)、安聯人壽

(Allianz)、美國保險集團 (AIG)、慕尼黑再保 (MunichRe)、瑞士再保 (SwissRe)、科隆再保 (GenRe) 等外商保險公司及再保險公司亦派員參加，且部分外國保險業者已在該等地區設立子公司或設置保險窗口，積極拓展回教保險市場。我國則於本 (102) 年成立「穆斯林市場開發推動小組」之任務編組，研商具體推動開發穆斯林市場之可行性及專責協調各部會開發穆斯林市場之相關事宜，惟該市場對我國保險業者仍是相當陌生，我國尚無發展回教保險之經驗，又非穆斯林人口之國家，國內缺乏回教保險市場之資訊與熟諳伊斯蘭律法之人才，建議續予派員並鼓勵保險業者亦派員參加回教保險相關會議，例如由亞洲保險論壇 (AIR)、伊斯蘭金融服務委員會 (IFSB)、馬來西亞保險中心 (MII) 等舉辦之會議，藉由該等會議平台汲取其他國家發展回教保險之經驗，蒐集相關資訊，俾利深入瞭解回教保險之實務與回教保險法規之發展情形，有助於作為未來擬定政策方向之建議與參考。

肆、附件目錄

附件 1: 會議議程

附件 2: 與會人員名單